

DESARROLLO HUMANO



NOMBRE.

Blanca Yaneth Santis Morales

DOCENTE.

Luz María Castillo Moreno

LICENCIATURA.

Nutrición

TRABAJO.

Reporte de lectura

Comitán de Domínguez, Chiapas a 12 de Mayo del 2020



LA PERSONA ES MÁS QUE LA SUMA DE SUS PARTES

Asch

En 1952 fue pionero en la investigación acerca de la formación de impresiones en las personas y sus investigaciones estuvieron influidas por la corriente de la psicología de la Gestalt y convencido de "el todo es más que la suma de sus partes"

Los principios de la formación de impresiones formuladas por Asch, son

- a) las personas se esfuerzan por formarse una impresión de otras personas, se tiende a completar la escasa información percibiendo a la persona como una unidad.
- b) las mismas cualidades podrían producir impresiones diferentes, ya que las cualidades interactúan entre sí de forma dinámica y pueden producir una nueva cualidad.
- c) Las impresiones poseen una estructura, hay cualidades centrales y otras periféricas.
- d) Cada rasgo posee la propiedad de una parte dentro de un todo. La introducción u omisión de un único rasgo alteraría la impresión global.

Ponderado

La impresión inicial se convierte en un sesgo general que influye las informaciones posteriores

La importancia de esta impresión inicial

Irá disminuyendo a medida que conozcamos más información. Los elementos informativos no cambian de valor. Pero tienen un peso o importancia específica dependiendo del contexto.

Bruner y Tagiur (1.954), citado por Moya (1999) presentaron el Modelo de teorías implícitas de la personalidad. Estos autores plantearon la existencia de cierta lógica o teorías que le permiten relacionar la presencia de ciertos rasgos con la presencia o carencia de otros.

Wishner (1960), citado por Moya (1999), reinterpreto los resultados de las investigaciones de Asch, estudiando las relaciones entre los rasgos.

Mostró que si se conocen las relaciones entre rasgos, se pueden predecir los rasgos respuesta, esto es, la impresión que se formarán los perceptores a partir de los rasgos estímulos

Al contrario de lo que pensaba Asch, un rasgo es central no cuando tiene una alta correlación con los rasgos estímulo, sino cuando la tiene con los rasgos respuesta. Existen también diversos factores relacionados con la percepción de personas.

Siguiendo el esquema planteado por Morales y Clbs. (1999), hay factores que influyen en el perceptor en relación con él mismo Primero: Las expectativas acerca de la persona con la que vamos a interactuar.

Segundo: Las motivaciones. En muchas ocasiones vemos en los demás lo que se quiere ver. Tercero: Los objetivos y metas. Estas influyen en cómo se procesa la información recibida, y el tipo de información que se busca

Cuarto: El estado de ánimo. Quinto: La familiaridad y la experiencia. Cuando más se conoce a una persona más complejas y exactas son las impresiones. Las personas que están acostumbradas a tratar con determinado tipo de rasgos suelen ser más exactos en la percepción de estos rasgos en los demás.

Sexto: El valor del estímulo, cuando este valor es grande, este se percibe mayor de lo que es y Séptimo: El efecto "halo" una persona que es vista de forma positiva en alguno- de sus rasgos, tenderá a verse positiva en otros rasgos. Octavo: El significado emotivo del estímulo, que provoca la "defensa perceptiva" (alto umbral de reconocimiento para algunos estímulos amenazadores.

(Moreno, 2020)

Bibliografía

Moreno, L. M. (2020). *DESARROLLO HUMANO*. Comitán de Domínguez, Chiapas.

Noveno. La perspicacia perceptiva (bajo umbral de reconocimiento de los estímulos que pueden satisfacer una necesidad o proporcionar un beneficio.